

[Text]

Mr. Wood: No, it was quite recently.

Mrs. Finestone: Mr. Wood, let me understand something. That is another question we had here. I am glad you brought us back.

We have been very concerned about the consultation procedure with respect to HDTV, its utility as the mechanism for a new electronic highway. We already have one through the national broadcaster. Would it be effective? Is this a good way to invest one's money in the future? You have to be involved in future technology to finally get there.

I am not looking for that answer. What I am looking for—and I believe you gave it to me—is that the National Arts Centre management team did start consultations with ACTRA and with the American Federation of Musicians and with theatre. That is now in an ongoing process. Is that correct?

Mr. Wood: That is right.

Mrs. Finestone: I think that is excellent. I am very pleased. We would be very interested to hear the end result of that particular consultation.

Beryl, perhaps you could continue on the questions that relate to the AFM and to the particular contract. I particularly want to look at the contractual obligations you had with the NACO council.

Mrs. Gaffney: You indicated in your opening comments that you had been the negotiating person—I guess that was Mr. Battersby—for the National Arts Centre Orchestra. Do you feel the terms of the settlement were fair relative to similar orchestras elsewhere?

Mr. Battersby: I think the terms we finally arrived at, after a terribly prolonged strike, brought us very close. Our main objective with the National Arts Centre Orchestra was to reach parity with its two peers, the Montreal Symphony and the Toronto Symphony, in order to be able to compete for the cream of the crop and to keep the very high standard of the orchestra. So at the moment we are close. I will put it that way.

Mrs. Gaffney: I will ask a question that Sheila had asked previously and did not get an answer to. When negotiating contracts do compare with Places Des Arts or Confederation Centre, how do you negotiate a contract? How do you decide if our orchestra salaries are similar to those paid elsewhere?

Mr. Wood: If you are talking about the orchestra, that is one form of negotiation. But if you are talking about the centres themselves, that is a different form of negotiation.

Confederation Centre in Prince Edward Island is negotiated by the Halifax musicians association. It is a local situation, in our opinion. In Toronto, as an example, the O'Keefe Centre is negotiated by the Toronto Musicians'

[Translation]

M. Wood: Non, il n'y a pas longtemps du tout.

Mme Finestone: Aidez-moi, monsieur Wood, à comprendre quelque chose. Je voulais justement vous poser une question sur ce point et je suis contente que vous nous y ayez ramené.

En fait, nous sommes très préoccupés par le processus de consultation en ce qui concerne la télévision à haute définition et l'utilité de ce mécanisme en tant que nouvelle voie de diffusion électronique. Nous avons déjà notre radiodiffuseur national qui joue ce rôle. Ce nouveau mécanisme sera-t-il efficace? Considérez-vous qu'il s'agit d'un bon placement pour l'avenir? Il faut bien sûr investir dans la technologie de l'avenir si l'on veut pouvoir finalement s'en servir.

Mais ce n'est pas là la réponse que je cherche. Vous me l'avez déjà donnée, je crois, quand vous avez dit que la direction du Centre national des Arts avait effectivement commencé à négocier avec l'ACTRA, avec l'*American Federation of Musicians* et avec les représentants du volet théâtre. Et les négociations sont maintenant bien amorcées, n'est-ce pas?

M. Wood: En effet.

Mme Finestone: C'est une excellente nouvelle, et je m'en réjouis. Cela m'intéresserait beaucoup de connaître le résultat final de cette consultation.

Beryl, vous pourriez peut-être poursuivre avec les questions qui touchent l'AFM et la convention collective qui a été signée. Je voudrais notamment entendre ce que vous avez à dire au sujet des obligations qu'avait le conseil de l'Orchestre du Centre national des Arts en vertu de cette convention.

Mme Gaffney: Vous avez dit dans votre exposé préliminaire que vous étiez l'agent négociateur—il s'agit ici, je crois, de M. Battersby—pour l'Orchestre du Centre national des Arts. Croyez-vous que les conditions de l'entente que vous avez conclue étaient justes comparativement à celles qui s'appliquent à d'autres orchestres semblables?

M. Battersby: Je crois que les conditions sur lesquelles nous nous sommes finalement entendus, après une grève extrêmement longue, nous ont amenés très près du but. Notre principal objectif pour l'Orchestre du Centre national des Arts était d'obtenir la parité avec les deux autres orchestres de la même catégorie, l'Orchestre symphonique de Montréal et l'Orchestre symphonique de Toronto, pour que l'orchestre puisse attirer les meilleurs musiciens et maintenir son niveau très élevé. Pour l'instant, je dirais que nous avons presque atteint notre but.

Mme Gaffney: Je veux poser une question que Sheila a déjà posée mais à laquelle elle n'a pas obtenu de réponse. Quand on fait la comparaison avec la Place des Arts ou le *Confederation Centre*, comment faites-vous pour négocier une convention collective? Comment faites-vous pour décider si les taux de rémunération des musiciens de l'Orchestre du CNA sont semblables à ceux qui s'appliquent ailleurs?

M. Wood: Si vous parlez de l'orchestre, il s'agit-là d'une forme de négociation. Mais si vous parlez des centres comme tels, il s'agit d'une autre forme de négociation.

Pour le *Confederation Centre*, de l'Île-du-Prince-Édouard, c'est l'Association des musiciens de Halifax qui s'occupe des négociations. Il s'agit de négociations locales, à notre avis. Pour le O'Keefe Centre, à Toronto, c'est